

Empresa multinacional líder en el diagnóstico IN VITRO para Laboratorios de bioquímica y hematología de grandes hospitales y Laboratorios de Análisis Clínicos

Perfil de la compañía:

Empresa multinacional líder en el diagnóstico IN VITRO para Laboratorios de bioquímica y hematología de grandes hospitales y Laboratorios de Análisis Clínicos. Define una gran especial relevancia en soluciones personalizadas para los Laboratorios de Hematología con instrumentación de última generación y soluciones automáticas en el manejo y manipulación de muestras biológicas. La empresa tiene una serie de productos propios en el campo de la bioquímica y la hematología y asimismo, distribuye productos en el campo de la coagulación y HPLC.

Funciones:

Dependiendo de la Dirección de Marketing de la compañía, sus funciones abarcarán:

- a. Soporte al Departamento Comercial con el objetivo de diferenciar a los productos de los de la competencia, establecer tecnología de uso, etc.
- b. Responsable de catálogos, referencias, comunicación, participación en ferias y eventos, presupuestos para ello, etc.
- c. Relaciones con clientes y acciones comerciales de promoción. Comunicación con la matriz de la empresa en Europa, relación con las empresas propietarias de los productos que se distribuyen, etc.

Se requiere:

- Formación superior en Ciencias (biología, farmacia, química). Si tiene alguna otra formación debe tener experiencia acreditada en el sector, especialmente en el sector de diagnóstico.
- Alto nivel de inglés puesto que será su idioma de trabajo habitual.
- Con una experiencia mínima de un año y preferiblemente en sector de diagnóstico o con equipos de uso hospitalario y en laboratorio.

Salario:

Retribución competitiva compuesta de salario fijo más variable y otra serie de beneficios sociales.

Cualquier persona interesada y que entienda que su perfil se ajusta a lo que demanda mi cliente, puede dirigir su CV a mi atención a la dirección de mail: equiros@gmail.com

Emilio González Quirós. Consultor. Coach